

# احفظ الأسماء

وهـذا من الاهتمام بالناس.. ما أجمل أن تقابل شـخصاً ما في موقف عارض.. كلقـاء عند بنك أو في طائرة.. أو في وليمة عامة.. فتتعرف على اسمه.. ثم تراه في موقف آخر.. فتقبل عليه قائلاً: مرحباً يا فلان.ي. لا شك أن ذلك يطبع في قلبه لك محبة وتقديراً.. حفظك لاسـم الشخص الذي أمامك يشعره باهتمامك به.. فرق بين المدرس الذي يحفـظ أسماء طلابه.. والذي لا يحفظ.. قولك للطالب: قُـمْ يا فلان.. أحسـن من: قُـمْ يا طالب.. حتـى في الرد على الهاتـف.. أيهما أحب إليـك.. أن يجيبك من تتصل به بقوله: نعم.. أو ألـو.. أو يقول محتفياً: مرحباً يا خالد.. هلا أبو عبدالله.. بلا شك أن استماعك لاسمك له في القلب رنة قبل الأذن..

جرت العادة بعد المحاضرات العامة أن يزدحم عليَّ بعض الشـباب يصافحون ويشـكرون.. كنت أحرص على ترديد كلمة: ما الاسـم الكريم؟ حياك الله من الأخ؟.. أقولهـا لـكل واحد أسـلم عليـه لأبدي لـه اهتمامي به.. فـكان كل واحد يجيبني مستبشراً: أخوك زياد.. ابنك ياسر..




وأذكـر يومـاً أنـه بعدما سـلَّم عدد كبـير منهم ومضوا.. عاد أحدهم ليسـأل.. فـأول ما أقبل علَّي قلت له: حياك الله يا خالد.. فابتهج وقال: ما شاء الله!! تعرف اسمي!! الناس عموماً يحبون مناداتهم بأسمائهم..

مـن المعـروف أن الموظـف العسـكري يعلـق لوحة صغـيرة علـى صـدره فيهـا اسمـه.. فأذكـر أنـي ألقيـت محاضرة في إحـدى المناطق العسـكرية.. فازدحم أكثرهم مُسـلِّماً بعد المحاضـرة.. كان أحدهم يقترب ويبتعد.. وكأنه يريد السـلام لكنه يخجل من مزاحمـة الآخريـن.. التفتّ إليه ولمحت لوحـة اسمه.. فمددت يـدي إليه وقلت:

مرحباً فلان!! فتغيّر وجهه وتعجب.. ومدّ يده مصافحاً وهو يبتسم ويقول: هاه!! كيف عرفت اسمي؟ فقلت: يا أخي الذين نحبهم.. لازم نعرف أسماءهم.. فكان لهذا تأثير كبير عليه. كثير من الناس يقتنع بهذا ويتمنى لو استطاع حفظ أسماء الآخرين..

أما أسباب عدم حفظ الأسماء.. فهي كثيرة.. منها.. عدم الاهتمام بالأشخاص أثناء مقابلتهم.. ومنها.. التشاغل وقت التعارف وعدم التركيز أثناء استماع الاسم.. ومنها موقفك تجاه الشخص المقابل.. كاعتقادك بأنك لن تقابله مرة أخرى.. فتقول في نفسك: لا داعي لحفظ الاسم.. أو كان إنساناً بسيطاً لا يستثير اهتمامك.. أو عندما لا تسمع الاسم جيداً وتشعر بحرج من طلب إعادة اسمه.. فهذه أسباب تجعل الناس لا يحفظون الأسماء..

أما العلاج لحفظ الأسماء.. فله طرق.. منها: الاقتناع بأهمية تذكر الاسم واستشعارك أنك بسماعك له ستسأل عنه بعد دقائق. ومنها.. التركيز على وجه الشخص أثناء الاستماع إلى اسمه.. حاول أن تلاحظ الشخص المقابل وطبيعة حديثه وابتسامته لينطبع في ذاكرتك.. أثناء حديثك معه ناده باسمه مراراً.. صحيح يا فلان..؟ سمعت يا فلان..؟ أنت معي يا فلان..؟ وكرره أكثر من مرة. هذا مهم.. ولو تأملت في القرآن لوجدت الله جل جلاله ينادي أنبياءه بأسمائهم.. ﴿ يَٰٓإِبۡرَٰهِيمُ أَعۡرِضۡ عَنۡ هَٰذَآ ﴾[1] ﴿ قَالَ يَٰنُوحُ إِنَّهُۥ لَيۡسَ مِنۡ أَهۡلِكَ ﴾[2] ﴿ يَٰدَاوُۥدُ إِنَّا جَعَلۡنَٰكَ خَلِيفَةٗ فِي ٱلۡأَرۡضِ ﴾[3].




(١) هود: ٧٦
(٢) هود: ٤٦
(٣) ص: ٢٦

# كُن لماحاً



قسم كبير من الأشياء التي نمارسها في الحياة.. نفعلها لأجل الناس لا لأجل أنفسنا.. عندما تُدعى لوليمة عرس.. فتلبس أحسن ثيابك.. إنما تفعل ذلك لأجل لفت انتباه الناس وجذب إعجابهم.. لا لأجل لفت انتباه نفسك.. وتفرح إذا أنهم أُعجبوا بجمال هيئتك.. أو رونق ثيابك..

وعندما تؤثث مجلس ضيوفك.. وتتكلف في تزويقه والعناية به.. إنما تفعل ذلك أيضاً لأجل نظر الناس... لا لأجل نظر نفسك.. بدليل أنك تعتني بغرفة استقبال الضيوف أكثر من عنايتك بالصالة الداخلية.. أو بحمام أطفالك!!

عندما تدعو أصحابك إلى طعام.. ألا ترى أن زوجتك -وربما أنت- تعتني بترتيب الطعام وتنويعه أكثر من العادة.. بلى.. وكلما زادت أهمية هؤلاء الأصحاب.. زادت العناية بالطعام..

وكم تكون سعادتنا غامرة عندما يثني أحد على لباسنا أو ديكورات بيوتنا.. أو لذة طعامنا.. وقد قال ﷺ: وليأت إلى الناس الذي يحب أن يأتوا إليه.. أي عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به.. كيف..؟!



رأيت على صاحبك ثوباً جميلاً.. انتبه له.. أثن عليه.. أسمعه كلمات رنانة.. ما شاء الله!! ما هذا الجمال!! اليوم كأنك عريس!!

زارك رجل يوماً فشممت من ثيابه عطراً فواحاً جميلاً.. أثن عليه.. تفاعل معه.. كن لماحاً.. فهو ما وضع الطيب إلا لأجلك.. ردد عبارات جميلة: ما هذه الروائح.. ما أحسن ذوقك..



دعاك شخص لطعام.. أثن على طعامه.. فإنك تعلم أن أمه أو زوجته أو أخته وقفت ساعات في المطبخ لأجلك.. أو لأجل المدعوين عموماً.. وأنت منهم.. أو أنه على الأقل تعب في إحضاره من المطعم ومحل الحلويات.. فأسمعه كلمات تجعله يشعر أنك ممتن له بما قدم لك.. وأن تعبه لم يذهب سدى..

دخلت بيت أحد أصدقائك- أو دخلت بيت إحدى صديقاتك- فرأيت أثاثاً جميلاً.. فأثن على الأثاث.. والذوق الرفيع.. (لكن انتبه لا تبالغ حتى لا يشعر أنه استهزاء)..

حضرت في مجلس عام.. فسمعت حمد يتكلم مع الحاضرين بانطلاق.. وقد أحيا المجلس.. وأسعد الحاضرين.. أثن عليه.. خذ بيده إذا قمتم.. قُل له: ما شاء الله..!! ما هذه القدرات!! بصراحة ما ملَّح المجلس إلا حضورك.. جرب افعل ذلك.. فسوف يحبك..



رأيت موقفاً جميلاً لولد مع أبيه.. قبّل يده.. قرَّبَ إليه نعليه.. أثن على الولد.. كن لماحاً.. لَبِسَ ثوباً جديداً.. أثن عليه.. كن لماحاً..

زرت أختك.. رأيت عنايتها بأولادها.. كن لماحاً.. أثن عليها..

رأيت عناية صاحبك بأولاده.. أو روعة ترحيبه بضيوفه.. كن جريئاً.. لماحاً.. أثن عليه.. أخرج ما في صدرك من الإعجاب به..

ركبت مع شخص في سيارته.. أو استأجرت تاكسي.. لاحظت نظافة سيارته.. حسن قيادته.. كن لماحاً..أثن عليه..

قد تقول: هذه أمور عادية.. صحيح لكنها مؤثرة.. لقد جربت ذلك بنفسي.. ومارست هذه المهارة مع أعداد من الناس.. كباراً وصغاراً.. وعمالاً بسطاء..

ومدرسين.. بل مارستها مع أشخاص يشغلون مناصب عليا.. ورأيت من تأثرهم أعاجيب.. خاصة في الأشياء التي ينتظرها الناس منك.. كيف؟

عريس.. رأيته بعد زواجه بأسبوع.. رجل حصل على شهادة عليا.. شخص سكن بيتاً جديداً.. كلهم بلا شك ينتظرون منك كلمات.. كن كما يتوقعون..

كان (عبدالمجيد) -ابن عمي- شاباً في المرحلة الثانوية.. بعد تخرجه طلب مني الذهاب معه للجامعة لتسجيله فيها.. اتصلت به ذات صباح ومررت على بيته بسيارتي ليرافقني للجامعة.. كانت المشاعر تتزاحم في قلبه.. فهو ينتقل إلى مرحلة جديدة.. ويفكر في الكلية التي ستقبله..

أول ما ركب سيارتي شممت رائحة عطره.. كانت رائحة نفاثة جداً.. ويبدو أنه قد أفرغ العلبة كلها ذلك اليوم على ملابسه.. بصراحة خنقني بالرائحة.. فتحت النوافذ لأتنفس..

شعرت أن المسكين تكلف في تزويق ثيابه.. وتطييبها.. ثم التفت إليه وابتسمت وقلت: مااا شااااء الله!!.. إيش هالروائح الحلوة!! أخاف عميد الكلية أول ما يشم هالرائحة الحلوة يصرخ بأعلى صوته يقول: مقبووووول..

لا تتصور مدى السرور الذي غطى على قلبه.. والبشر الذي طفح على وجهه.. التفت إلي.. وقال بحماس: أشكرك يا أبا عبدالرحمن.. أشكرك.. والله إنه عطر غاااال.. وأضعه دائماً والناس ما يلاحظونه.. ثم بدأ يشمه من طرف غترته ويقول: بالله عليك: ذوقي حلو..؟!

آآآه.. مرَّ على هذا الموقف أكثر من خمس عشرة سنة.. فقد تخرج (عبدالمجيد) من الجامعة وتعيّن في وظيفة منذ سنوات.. إلا أن ذلك الموقف لا يزال عالقاً في أذنه.. ربما ذكرني به مازحاً في بعض اللقاءات..

نعم.. كن لماحاً.. التحكم بعواطف الناس وكسب محبتهم سهل جداً.. لكننا في أحيان كثيرة نغفل عن ممارسة مهارات عادية نكسبهم بها.. ولا تعجب إن قلت إن صاحب الخلق العظيم ﷺ كان يمارس هذه المهارات.. وأحسن منها..

في أول سنين الإسلام.. لما ضُيِّق على المسلمين في دينهم بمكة.. هاجروا إلى المدينة.. تركوا ديارهم وأموالهم.. قدم (عبدالرحمن بن عوف) المدينة مهاجراً.. وكان (عبدالرحمن) في مكة تاجراً ممكناً.. لكنه جاء المدينة فقيراً معدماً.. كحل سريع للمشكلة.. آخى النبي ﷺ بين المهاجرين والأنصار.. آخى بين (عبدالرحمن بن عوف) وبين (سعد بن الربيع) الأنصاري.. كانت نفوسهم سليمة.. وقلوبهم صافية.. فقال (سعد) لعبدالرحمن:

- أي أخي.. أنا أكثر أهل المدينة مالاً.. فأقسم مالي نصفين.. فخذ نصفه وأبق لي نصفه.. ثم خشي (سعد) أن (عبدالرحمن) يريد أن يتزوج.. ولا يجد زوجة.. فعرض عليه أن يزوجه..

- فقال عبدالرحمن: بارك الله لك في أهلك ومالك.. دلني على السوق..!!

صحيح.. عبدالرحمن ترك ماله في مكة واستولى عليه الكفار.. لكنه كان ذا عقل راجح.. وخبرة تجارية واسعة.. دلّهُ (سعد) على السوق.. فذهب فاشترى وباع فربح.. يعني اشترى بضاعة بالآجل ثم باعها حالة.. فصار عنده رأسمال تاجر فيه.. وكان يتقن فن البيع والشراء والمماكسة.. حتى جمع مالاً فتزوج.. ثم جاء إلى النبي ﷺ.. وعليه أثر ودع زعفران.. أي أثر طيب نساء..!! ليس غريباً فهو (عريس)..

النبي ﷺ طبيبُ النفوس.. كان لماحاً.. يترقب الفرص لاصطياد القلوب.. أول ما رآه.. انتبه لهذا التغير.. وجعل ينظر إلى أثر الطيب ويقول لعبد الرحمن:

- مهيم؟.. أي ما الخبر؟

- ابتهج عبدالرحمن.. وقال: يا رسول الله.. تزوجت امرأة من الأنصار..

عجب النبي ﷺ.. كيف استطاع أن يتزوج وهو حديث عهد بهجرة..!! فقال:

- فما أصدقتها؟

- فقال: وزن نواة من ذهب..

فأراد النبي ﷺ أن يزيد من فرحته.. فقال:

- أولم ولو بشاة.. يعني اصنع وليمة لنا بمناسبة زواجك..

ثم دعا له النبي ﷺ بالبركة في ماله وتجارته.. فحلت البركة عليه.. قال عبدالرحمن وهو يصف كسبه وتجارته: فلقد رأيتني ولو رفعت حجراً لرجوت أن أصيب ذهباً أو فضة..

وكان ﷺ لماحاً حتى مع الضعفاء والمساكين.. يشعرهم بقيمتهم.. يجعلهم يحسون أنه منتبه لهم.. وأنهم مهمون عنده.. وأنه يقدر لهم أعمالهم التي يقومون بها مهما كانت متواضعة.. فإذا افتقدهم.. ذكرهم بالخير.. وتلمّح أعمالهم.. فتشجع الآخرون أن يفعلوا كفعلهم..

كان في المدينة امرأة سوداء.. مؤمنة صالحة.. كانت تكنس المسجد.. كان ﷺ يراها أحياناً.. فيُعجب بحرصها.. مرت أيام.. ففقدها رسول الله ﷺ.. فسأل عنها؟

- فقالوا: ماتت يا رسول الله..
- فقال: أفلا كنتم آذنتموني..

فصغروا أمرها.. وأنها مسكينة مغمورة لا تستحق أن يخبر عنها رسول الله ﷺ.. وقالوا أيضاً: ماتت بليل.. فكرهنا أن نوقظك.. فحرص ﷺ على أن يصلي عليها.. فَعَملُها وإن رآه الناس صغيراً فهو عند الله كبير.. ولكن كيف يصلي عليها وقد ماتت ودفنت؟!

- فقال ﷺ: دلوني على قبرها..

فمشوا معه حتى أوقفوه على قبرها.. فصلى عليها.. ثم قال ﷺ: إن هذه القبور.. مملوءة ظلمة على أهلها.. وإن الله عز وجل ينورها لهم بصلاتي عليهم..

فبالله عليك.. ما هو شعور من رأوه ﷺ ينتبه إلى هذا العمل الصغير من امرأة ضعيفة.. كيف سيكون حماسهم للقيام بمثل فعلها وأعظم..

دعني أهمس في أذنك: نحن في مجتمع لا يقدر أحياناً مثل هذه المهارات.. فانتبه!! لا يطفئ حماسك فريق من الثقلاء الغلاظ الذين مهما لمحت ما عندهم من لطائف.. وأثنيت عليهم بالكلمات الرقيقة الرنانة... لم يتأثروا.. أو ردوا على تلطفك بكلمات سامجة ممجوجة.. لا طعم لها.. ولا لون ولا رائحة!!

ومن لطائف هؤلاء.. أن شاباً- أعرفه- دُعي إلى وليمة كبيرة.. فيها أشخاص مهمون.. مرَّ على السوق في طريقه.. ودخل محل عطور وأظهر أنه سيشتري فجعل الموظف يحتفي به.. ويرش عليه أنواع العطور ما غلا ثمنه وزكا ريحه.. ليختار من بينها ما يناسبه.. فلما امتلأت ثياب صاحبنا طيباً.. قال للبائع بلطف: أشكرك.. وإن أعجبني شيء منها فقد أعود إليك..

ذهب سريعاً إلى الوليمة متداركاً رائحة العطر قبل أن تزول.. جلس على العشاء بجانب صديقه خالد.. لم يلاحظ خالد الرائحة..ولم يعلق بكلمة..

- فقال له صاحبنا باستغراب: ما تشم رائحة عطر جميل؟!
- قال خالد: لا..
- فقال صاحبنا: أكيد أنفك مسدود..!!
- فأجاب خالد فوراً: لو كان أنفي مسدوداً.. ما شممت رائحة عرقك..!!



# انتبه!! كن لماحا للجمال فقط

بعـض الناس يتحمس كثيراً لأن يكون لماحاً.. فلا يكاد يسكت عن الملاحظة والثناء.. لكنهم قالوا قديماً: الشيء إذا زاد عن حده.. انقلب إلى ضده.. ومن تعجَّل الشيء قبل أوانه.. عوقب بحرمانه.. فكن لماحاً للأشياء الجميلة الرائعة.. التي يفرح الشخص برؤية الناس لها.. وينتظر ثناءهم عليها.. ويطرب لسماع ألفاظ الإعجاب بها.. أما الأشياء التي يستحي من رؤيتها.. أو يخجل من ملاحظتها فحاول أن تتعامى عنها..

مثلاً: دخلت بيت صاحبك فرأيت الكراسي قديمة.. فانتبه من أن تكون من الثقلاء الذين لا يكفون عن تقديم اقتراحات لم تطلب منهم.. انتبه من أن يفرط لسانك بقول: لماذا ما تغيِّر الكراسي؟!.. الثريات نصفها ما يشتغل..!! لماذا لا تشتري ثريات جديدة!! دهان الجدار قديييييم.. لماذا لا تدهنه بألوان جديدة!!

يا أخي هو لم يطلب منك اقتراحات.. ولست مهندس ديكور اتفق معك على أن يستفيد من آرائك.. ابق ساكتاً.. لعله لا يستطيع تغييرها.. لعله يمر بضائقة مالية.. لعله...

ليس أثقل على الناس ممن يحرجهم بالنظر إلى ما يستحون منه.. ثم يثيره ويبدأ في التعليق عليه.. ومثل ذلك.. لو كان ثوبه قديماً.. أو مكيف سيارته متعطلاً.. قُلْ خيراً أو اصمت..

ذكروا أن رجلاً زار صاحباً له فوضع له خبزاً وزيتاً.. فقال الضيف: لو كان مع هذا الخبز زعتر!! فدخل صاحب الدار وطلب من أهله زعتراً للضيف فلم يجد!! فخرج ليشتري ولم يكن معه مال..! فأبى صاحب الدكان أن يبيعه بالأجل..

فرجــع وأخذ مطهرته (وهــي الإناء الذي يضع فيه المـاء ليتوضأ منه) فخرج بهــا ودفعها إلى صاحب الدكان- رهناً- حتى إذا لم يســدد له قيمة الزعتر يبيع صاحب الدكان المطهرة ويسـتوفي الثمن لنفســه.. ثم أخذ الزعتر ورجع به إلى ضيفه.. فأكل.. فلما انتهى الضيف من الطعام قال:

- الحمد لله الذي أطعمنا وسقانا.. وقنعنا بما آتانا..
- فتـأوه صاحب الــدار تأوه الحزين وقــال: لو قنعك الله بما آتــاك.. ما كانت مطهرتي مرهونة!!

وكذلــك لــو زرت مريضــاً.. فلا تــردد أووه وجهــك أصفر عينــاك زائغتان جلدك يابس عجباً هل أنت طبيبه قُلْ خيراً أو اصمت ..

ذكروا أن رجلاً زار مريضاً .. فجلس عنده قليلاً.. ثم سأله عن علته.. فأخبره المريض بها.. وكانت علة خطيرة..



- فصــرخ الزائر: آآآآ.. هــذه العلة أصابــت فلاناً فلاناً صاحبي فمــات منهــا.. وأصابــت فلاناً صديــق أخــي ولا يزال مقعــداً منها حتى مات.. وأصابــت فلاناً جار زوج أختي ومات.. والمريض يســتمع إليه ويــكاد أن ينفجر.. فلما أنهى الزائر كلامــه وأراد الخروج التفت إلى المريض وقال: هاه.. توصيني بشيء؟
- قــال المريض: نعم.. إذا خرجت فلا ترجــع إليَّ.. وإذا زرت مريضاً فلا تذكر عنده الموتى..

وذكــروا كذلك أن امرأة عجوزاً مرضــت عجوز صديقة لها.. فجعلت هذه العجــوز تلتمس مــن أبنائها واحداً واحداً أن يذهبوا بهــا لتلك المريضة لزيارتها وهــم يتعللــون ويعتذرون.. حتــى رضي أحــد أبنائها على مضــض.. وذهب بها بسيارته..

فلما وصل بيت العجوز المريضة نزلت أمه وجعل ينتظرها في سيارته.. دخلت الأم على المريضة فإذا هي قد تمكَّن منها المرض.. فسلمت عليها ودعت لها.. فلما مشت خارجة مرت ببنات المريضة وهن يبكين في صالة البيت..

**فقالت بكل براءة:** أنه لا يتيسر لي المجيء إليكن كلما أردت.. وأُمكم مريضة ويبدو لي أنها ستموت.. فأحسن الله عزاءكم من الآن..!!

فانتبه يا لبيب.. كُن لماحاً لما يُفرح ويُسر.. لا لما يحزِن..





# لا تتدخل فيما لا يعنيك

«من حُسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه»..

**مـا أجمل هـذه العبارة وأنت تسـمعها من الفـم الزكي الطاهر.. فم رسـول الله ﷺ.. صحيـح.. تركه مـا لا يعنيه.. كم هم ثقلاء أولئـك الذين يزعجونك بالتدخل فيما لا يعنيهم.. يشغلك إذا رأى ساعتك..**



- بكم اشتريتها..
- **فتقول:** جاءتني هدية..
- **فيقول:** هدية!! ممن؟
- **فتجيب:** من أحد الأصدقاء..
- **فيقول:** صديقك في الجامعة.. أم في الحارة.. أم أين؟!
- **فتقول:** والله..آآآ.. صديقي في الجامعة..
- **فيقول:** طيب.. ما المناسبة؟!
- **فتقول:** آآآ.. يعني.. مناسبة أيام الجامعة..
- **فيقول:** مناسبة إيش؟!! نجاح.. أم كنتم في رحلة.. أو يمكن..آآ..

**ويسـتمر في استجوابه لك على قضية تافهة..!! بالله عليك ألا تحدثك نفسك أن تصرخ به: لاااا تتدخل فيما لا يعنيييك!!..**

وقد يزداد الأمر سوءاً لو أحرجك بالسؤال في مجلس عام فسبب لك إحراجاً.. أذكر أني كنت في مجلس مع عدد من الزملاء.. بعد صلاة المغرب.. رن هاتف أحدهم.. كان جالساً بجانبي..

- أجاب: نعم؟
- زوجته: ألو.. وينك يا حمار؟! كان صوتها عالياً لدرجة أني سمعت حوارهما..
- قال: بخير.. الله يسلمك (!!!)..

يبدوا أنه كان قد وعدها أن يذهب بها بعد المغرب لبيت أهلها وانشغل بنا.. غضبت الزوجة:

- الله لا يسلمك.. أنت مبسوط أنك مع أصحابك وأنا أنتظر.. والله إنك ثور(!!)..
- قال: الله يرضى عليك.. أمرُك بعد العشاء..

لاحظت أن كلامه لا يتوافق مع كلامها.. فأدركت أنه يفعل ذلك لكيلا يحرج نفسه.. انتهت مكالمته.. جعلت ألتفت إلى الحاضرين وأتخيل أن واحداً منهم سأله: من كلّمك؟ وماذا يريد منك؟ ولماذا تغير وجهك بعد المكالمة..؟!! لكن الله رحمه لأن أحداً لم يتدخل فيما لا يعنيه..



ومثله لو زرت مريضاً.. فسألته عن مرضه.. فأجابك بكلمات عامة: الحمد لله.. شيء بسيط..مرض صغير وانتهى.. أو نحوها من العبارات التي لا تحمل جواباً صريحاً.. فلا تحرجه بالتدقيق عليه: عفواً.. يعني ما هو المرض بالضبط؟ وضح أكثر..!! ماذا تعني..!! ونحو ذلك..

عجباً!! ما الداعي لإحراجه..؟ من حُسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه.. يعني.. تنتظر أن يقول لك: أنا مريض بالبواسير.. أو مُصاب بجرح في... أو... ما دام أنه أجاب إجابة عامة فلا داعي للتطويل معه.. ولا أعني بهذا عدم سؤال المريض عن مرضه؟ إنما أعني عدم التدقيق في الأسئلة..

ومثله.. الذي ينادي طالباً أمام الناس في مجلس عام.. ويسأله بصوت عال: هاه يا أحمد..نجحت؟.. فيقول: نعم.. فيسأله: كم نسبتك؟ كم ترتيبك في الفصل؟

إن كنت صادقاً في اهتمامك به فاسأله على انفراد بينك وبينه.. ثم لا داعي للتدقيق.. كم نسبتك.. لماذا لم تذاكر.. لماذا لم تقبل في الجامعة.. إن كنت مستعداً لإعانته فقف معه جانباً وحدثه بما تريد.. أما نشر غسيله أمام الناس.. فلا..



قال ﷺ: من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه.. لكن انتبه!! لا تعط الموضوع أكبر من حجمه..

سافرت إلى المدينة النبوية قبل مدة.. كنت مشغولاً بعدد من المحاضرات.. فاتفقت مع شاب فاضل أن يأخذ ولدي (عبدالرحمن) و(إبراهيم) بعد العصر إلى حلقة تحفيظ أو مركز صيفي ترفيهي.. ويُعيدهما بعد العشاء.. كان (عبدالرحمن) في العاشرة من عمره.. خشيت أن يسأله ذلك الشاب من باب الفضول أسئلة لا داعي لها.. ما اسم أمك؟ أين بيتكم؟ كم عدد إخوانك؟ كم يعطيك أبوك من المال؟ فنبهت (عبدالرحمن) قائلاً: إذا سألك سؤالاً غير مناسب.. فقل له: قال ﷺ: من حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه.. وكررت عليه الحديث حتى حفظه..

ركب (عبدالرحمن) وأخوه.. مع الشاب.. كان عبدالرحمن مشدوداً متهيباً.. قال الشاب متلطفاً:

- حياك الله يا عبدالرحمن..
- فأجابه بحزم: الله يحييك..
- أراد الشاب المسكين أن يلطف الجو.. فقال: الشيخ عنده محاضرة اليوم؟!

حاول (عبدالرحمن) أن يتذكر الحديث فلم تسعفه ذاكرته.. فصرخ قائلاً:

- لا تتدخل فيما لا يعنيك!!

- **قال الشاب:** لا.. أقصد.. بل حتى أحضر وأستفيد..
- **فظـن (عبدالرحمـن) أنه يتذاكى عليـه: فأعاد الجـواب: لا تتدخل فيما لا يعنيك..**
- **قال الشاب:** عفواً عبدالرحمن أعني..
- **فصرخ (عبدالرحمن): لاااا تتدخل فيما لا يعنيك!!**

**ولم يزل هـذا حالهما حتى رجعا!! فأخبرني (عبدالرحمن) بالقصة مفتخراً.. فضحكت وفهمته الأمر مرة أخرى..**

**ورشة عمل..**



مجاهدة النفس على التحرر
من التدخل في شئون الآخرين..
متعبة في البداية..
لكنها مريحة في النهاية..



# كيف تتعامل مع «الملاقيف»

أحياناً يتناول بعض الناس هاتفك الجوال- بدون استئذان- ويقرأ الرسائل التي فيه.. كان صاحبي في دعوة عامة.. وليمة عشاء عند أحد القضاة.. كل من في المجلس مشايخ فضلاء..

جلس صاحبي بينهم.. يتجاذب أطراف الحديث معهم.. ضايقه وجود هاتفه الجوال في جيبه فأخرجه ووضعه على الطاولة التي بجانبه.. كان الشيخ الذي بجانبه متفاعلاً في الحديث معه.. من باب العادة أخذ الشيخ الهاتف الجوال.. رفع إليه.. فلما نظر إلى الشاشة تغير وجهه.. وأرجعه مكانه.. كتم صاحبي ضحكة مدوية..

لما خرج ركبت معه في سيارته.. وقد وضع هاتفه الجوال بجانبه.. فرفعته إليَّ - كما فعل الشيخ- فلما نظرت إلى الشاشة ضحكت.. بل غرقت في الضحك. تدري لماذا؟ جرت عادة بعضهم أن يكتب عبارات على شاشة الهاتف.. يكتب اسمه.. أو «اذكر الله».. أو غيرها أما صاحبي فقد كتب: أرجع الجهاز يا ملقوف..

كثير من الناس من هذا النوع يتدخلون في أمور الآخرين الشخصية.. فمن الطبيعي أن يركب معك في سيارتك ثم يفتح الدُّرج الذي أمامه.. وينظر ما بداخله..!! وامرأة تفتح حقيبة امرأة أخرى لتأخذ أحمر الشفاه أو ظل العينين..



وقد يتصل بك فيسألك: أين أنت؟ فتقول: طالع مشوار.. فيقول: أين؟ من معك؟.. مجموعة من الناس نخالطهم يعاملوننا بمثل هذا الأسلوب..

فكيف نتعامل معهم؟

---

(١) ملاقيف: لفظة عامية، جمع «ملقوف» وهو المتدخل فيما لا يعنيه.. يسميه بعضهم «حشري» متطفل..

أهم شــيء أن لا تفقده.. حاول أن تتجنب المصادمة معه.. حاول أن لا (يزعل) منك أحد.. كن ذكياً في الخروج من الموقف.. دون أن يحدث بينك وبينه مشكلة.. لا تتساهل بكسب الأعداء أو فقدان الأصدقاء.. مهما كانت الأسباب..



ومن أحسن الأساليب للتعامل مع الطفيليين.. هو إجابة السؤال بسؤال.. أو الانتقال إلى موضوع آخر تماماً لينسى سؤاله الأول.. فلو سألك مثلاً:

- كم مرتبك الشهري؟
- قُـلْ لـه بلطف وتبسـم: لماذا هـل وجدت لي وظيفة مغرية؟..
- سيقول: لا.. لكن أريد أن أعرف..
- قُلْ: المرتبات هذه الأيام مشاكل.. ويبدو أن ذلك بسبب ارتفاع أسعار البترول!!
- سيقول: ما دخل البترول؟!..
- فقل: البترول هو الذي يتحكم في الأسـعار.. ألا تلاحظ أن الحروب تقوم لأجله..



- سـيقول: لا.. لـيس صحيحـاً.. فالحـروب لهـا أسـباب أخـرى.. والعـالم اليـوم ملـيء بالحروب.. و...

وينسى سؤاله الأول..(هاه.. ما رأيك؟ ألم تخرج من الموقف بذكاء؟)..

وكذلك لو سألك عن وظيفتك.. أو أين ستسافر..

- اسأله: لماذا.. هل ستسافر معي..
- سيقول: لا أدري!! لكن أخبرني..

➤ **قُلْ:** لكن إن سافرت معي.. فالتذاكر عليك..

**عندها سيدخل في موضوع التذاكر وينسى الموضوع الأصلي.. وهكذا.. نستطيع الخروج من مثل هذه المواقف من غير وقوع مشاكل بيننا وبين الآخرين..**

### وقفة..



إذا ابتليت بمتدخل فيما لا يعنيه.. فكن خيراً منه.. أحسن الخروج من الموقف من غير أن تجرحه..